



Amélioration de la Compétitivité des Exportations des Filières vanille, ylang-ylang et girofle aux Comores

ITC/CCI (PNUD)

Rapport de mission d'appui

Mission n° 3

**Caractérisation des producteurs de girofle d'Anjouan et
compréhension de leurs stratégies et attentes vis-à-vis des
sociétés de coopérative :**

Résultats d'une première enquête-producteur

Eric Penot et Pascal Danthu (CIRAD)

Octobre 2017

Mots clés

- Comores, Anjouan,
- filière girofle, filière de rente, cultures vivrières,
- compétitivité, organisation de la chaîne de valeur,
- société de coopérative,
- typologie des producteurs et autres acteurs de la filière ; étude de la chaîne de valeur ; place du girofle dans l'économie des ménages, stratégie des ménages, diversité des systèmes de production, résilience
- recherche-action, production de connaissances

Résumé

Le projet « Amélioration de la Compétitivité des Exportations des Filières vanille, ylang-ylang et girofle aux Comores », porté par le CCI (Centre du Commerce International) a interpellé le CIRAD pour mettre en œuvre une consultance ayant pour objet d'évaluer et de faire des propositions afin d'améliorer le fonctionnement et la compétitivité de la filière girofle aux Comores. Les interventions du Cirad sont cadrées par le plan d'action consolidé élaboré par les acteurs et les bénéficiaires du projet en juin 2016.

Cette troisième mission des experts du CIRAD a pour objet principal de répondre au point 18 de ce plan d'action : « Réaliser une typologie des producteurs et mesurer la place du girofle dans l'économie des ménages »

Les 18 premières SC ont été créées très récemment. L'adhésion durable à une SC implique une bonne prise en compte du rapport avantage/inconvénient, de la structuration des revenus de chaque producteur, de la place du girofle par rapport à leurs productions de rente ou vivrière. Or constat a été fait lors de la mission précédente que ces informations n'étaient pas disponibles.

La mission consiste à développer un programme d'enquêtes socio-économique auprès des producteurs (20 ont été enquêtés, compte tenu de la durée de la mission), en tenant compte des diversités de situations présentes à Anjouan.

Les experts estiment que :

- les agriculteurs anjouanais ont une réelle stratégie de diversification, associant des revenus agricoles et non agricoles (off-farm)
- le girofle n'est pas toujours la première source de revenu ou même la plus importante et pourtant elle constitue une part importante (mais variable d'un agriculteur à un autre) des revenus
- la diversification des exploitations entre les différentes cultures industrielles (girofle, ylang-ylang, vanille), commerciales (banane, taro, manioc...) et vivrières doit être encouragée pour assurer la durabilité des exploitations, aussi les SC devraient ne pas être structurées exclusivement autour d'une filière, d'un produit, mais avoir une approche plus « multi-filière »
- Les SC auront un effet positif sur la qualité des produits et leur traçabilité, en permettant aux exportateurs de traiter directement avec les SC

- le fonctionnement financier des SC doit être précisé pour être en accord avec les attentes des producteurs et en fonction des stratégies très diverses identifiées.

La connaissance des diverses sources de revenus et les stratégies de diversification enregistrées montrent qu'il est primordial pour la suite du projet de tenir compte de ces réalités paysannes.

Ainsi il est apparu que la majorité des paysans enquêtés souhaite diversifier leurs activités et investir dans d'autres activités que l'agriculture : le girofle n'est pas pour eux un investissement prioritaire. Les attentes des producteurs sur les sociétés de coopératives sont multiples et pas toujours en rapport avec les attendus possibles des SC : il paraît donc important de continuer la formation des coopérateurs.

Concernant la campagne giroflière en cours, il apparaît que la collecte des clous a commencé alors que aucune des SC n'a calculé son prix de revient ni sa marge, n'a défini de politique d'achat, ni passé de contrat avec les exportateurs ce qui fait que le financement de la campagne et le paiement aux producteurs n'est toujours pas résolu.

1 Le projet et les actions entreprises sur la période 2014/2017

Le projet « Amélioration de la Compétitivité des Exportations des Filières vanille, ylang-ylang et girofle aux Comores », porté par le CCI (Centre du Commerce International) a interpellé le CIRAD pour mettre en œuvre une consultation ayant pour objet d'évaluer et de faire des propositions afin d'améliorer le fonctionnement et la compétitivité de la filière girofle aux Comores. Le démarrage du projet a eu lieu en 2014. Ses principaux objectifs sont les suivants : i) Restructuration des trois filières, avec une phase pilote de deux ans pendant laquelle la création de coopératives (SC) et d'une union faitière des coopératives est programmée et ii) Formation des acteurs de la filière girofle.

En juin 2016, un séminaire rassemblant l'ensemble des acteurs de la filière a permis d'identifier un Plan d'action consolidé en 18 points dont 9 interpellent les experts du CIRAD identifiés par le projet (Michel Jahiel, Pascal Danthu, Eric Penot). La demande du CCI peut être traduite en un ensemble de domaines technico-scientifiques sur lesquels l'avis des experts du CIRAD est sollicité.

Pour cette troisième mission les points abordés concernent l'analyse socio-économique de la production de clous par rapport aux autres activités agricoles et non agricoles des agriculteurs, l'analyse des revenus, la place et le rôle du girofle dans l'exploitation. Afin de répondre à la demande, cette mission a été essentiellement constituée d'un travail de terrain (enquêtes auprès d'agriculteurs proposés par le projet) que les experts ont mené avec l'appui de Abdou Ahamadi et Youssouf Abdallah, président et secrétaire général de l'Union des Coopératives d'Anjouan et l'assistance logistique de Bacar Boina que les experts remercient pour leur appui.

2 Objectifs de la mission

La présente mission (réalisée par le binôme Eric Penot/Pascal Danthu du 10 au 21 septembre) a pour objet principal de répondre au point 18 du plan consolidé. Le déficit de connaissance sur l'amont de filière (les producteurs) apparaît comme une limite forte à la promotion de la filière girofle et certainement aussi à la constitution et au fonctionnement durable des SC.

Action 18 : (principal objet de cette mission) : Réaliser une étude fine de la filière girofle : typologie des producteurs et autres acteurs de la filière, étude de la chaîne de valeur, place du girofle dans l'économie des ménages, etc.

→ La caractérisation/typologie des acteurs d'amont, en particulier des producteurs, l'analyse de leur stratégie, l'identification de la place qu'occupe le girofle vs les autres produits de rente et les productions vivrières dans leur revenu, l'évaluation du coût de production vs le prix d'achat des clous... sont des thèmes de recherche d'accompagnement que les experts du Cirad peuvent complètement piloter. Ces recherches pourraient être l'objet d'études d'étudiants encadrées par les agents Cirad et impliquant les universitaires comoriens et les écoles d'agronomie d'Agreenium.

Devant la difficulté d'organiser des stages pour des étudiants, les experts ont proposé de mettre en œuvre eux-mêmes le protocole d'enquête sur un échantillon restreint d'agriculteur, mais suffisant pour poser des hypothèses plausibles, tirer des premiers enseignements, ouvrir des pistes de réflexion et faire des propositions quant au fonctionnement des SC.

3 Organisation de la mission

La mission a été organisée et pilotée par Abdallah Ahmed Soilihi, coordinateur national du projet. Suite à la seconde mission de décembre 2016, deux boîtes noires ont été identifiées (voir Annexe 1) :

- l'identification des acteurs d'amont de la filière, l'évaluation de la diversité des situations et des intérêts de acteurs de l'amont de la filière, des moyens de productions, de leurs stratégies et de leur revenus?
- L'évaluation des plus-values et services réellement attendus des SC?
 - avec un postulat : le producteur n'acceptera pas de voir son revenu amputé
 - avec un questionnement sur l'intérêt réel (confronté à la réalité) des coopérateurs pour les sociétés de coopératives
 - avec une comparaison à établir avec le système actuel d'organisation de la filière girofle qui implique des collecteurs qui assurent le relais entre producteurs et exportateurs) : quelle plus-value les SC apportent ? peuvent-elles shunter/éliminer les collecteurs ?

L'enquête a été réalisée du 13 au 17 septembre 2017, auprès de 20 agriculteurs retenus par les membres du projets et représentant les divers contextes présents à Anjouna (voir Carte 1) : 2 à Tsimbéo, 4 à Jimilimé, 1 à Bazimini, 4 à Ngandzalé, 4 à Sima, 4 à Bandani et 1 à Moya. L'enquête a été faite sur 17 néo-adhérents et de 3 non-adhérents avec 16 hommes et 4 femmes chefs d'exploitation.

L'analyse portait sur l'année 2016 (avant la mise en œuvre des SC) et elle constitue ainsi une baseline pour une étude pluriannuelle sur l'impact des SC avec un questionnaire adapté au contexte qui pourra être facilement utilisé pour des études ultérieures.

L'enquête a été faite exclusivement à dire d'acteurs (temps contraint) et devra être prolongée/complétée par des suivis de terrain pour être complétée. Elle constitue un prélude informatif de la diversité des situations de producteurs rencontrés.

Carte 1 : Origine géographique des 20 agriculteurs enquêtés



4 Principaux résultats de l'enquête

4.1 Quelques aperçus qualitatifs

Le top 3 des sources de revenus apparaît dans le tableau 1 :

Tableau 1 : Sources de revenus agricoles des paysans enquêtés

Villages	Girofle	Ylang-ylang	Autres productions agricoles dont vanille	Maraîchage	Off farm	Appui famille, Diaspora
Tsimbeo	x	xx				xxx
Jimilimé		xxx		xx	xx	
Bazimini	x		xx	xxx		
Ngandzalé	xx	x		xxx		
	x	xx		xxx		
Sima	xxx		xx			
	xx		xxx			
Bandani	xx				xxx	
	xxx		xx			
Moya					xxx	

x : troisième poste de revenu, xx : second poste de revenu, xxx : premier poste de revenu

Ce tableau montre que si presque tous les agriculteurs produisent des clous (9/10), la production giroflière constitue assez rarement la première source de revenus (2/10)

On peut discerner une spécialisation régionale assez importante (avec ylang-ylang à Jimilimé ou le maraîchage à Bazimini et Ngandzalé, par exemple) et pour quasiment tous les systèmes une forte diversification des activités permettant de limiter les risques liés à une seule culture. On notera chez les producteurs enquêtés la faible proportion de production de vanille.

Les effectifs des cultures de rente sont les suivants, en nombre de pieds par culture :

Tableau 2 : Nombre de plants présents dans les parcelles des différentes exploitations

	Giroflier	Ylang-ylang	Vanillier	Cocotier
Tsimbeo	7	<u>≥ 160</u>		± 95
Jimilimé	<u>115</u>		40	54
Bazimini	<u>213</u>		++?	42
Ngandzalé	25	<u>± 45</u>		12
	80	<u>≥ 160</u>		> 30
Sima	<u>> 200</u>			<u>≥ 175</u>
	<u>≥ 190</u>			> 40
Bandani	<u>360</u>		136	55
	<u>≥ 37</u>			<u>± 35</u>
Moya	200			

On observe (Tableau 2) une très large diversité du nombre d'arbres productifs de toute nature, ce qui, là encore montre une non spécialisation et une volonté des paysans et producteurs de se diversifier pour être plus résilients aux éventuels aléas climatiques, biologiques (alternance de production de clous) ou économiques (variations de prix des produits).

Avec une large palette de culture de rente, ou commerciales, les agriculteurs anjouanais ont de savoirs et savoir-faire évidents sur les cultures de girofle, ylang-ylang et vanille et ont une claire volonté de diversification et non de spécialisation.

4.2 Une première typologie des producteurs

Critère retenu

Une analyse des résultats d'enquête montre qu'un critère discriminant est **la part du girofle dans le revenu total net (= revenu agricole + off farm)** ce qui permet de mettre en évidence la diversité des cas rencontrés et des stratégies différenciées de diversification. Quatre groupe de producteurs ont pu ainsi être constitué :

- Groupe 1 : de 1 à 19 % du revenu total net est tiré du girofle (5 agriculteurs)
- Groupe 2 : de 20 à 39 % (6 agriculteurs)
- Groupe 3 : de 40 à 79 % (6 agriculteurs)
- Groupe 4 : de 80 à 100 % (3 agriculteurs)

Tableau 3 : répartitions et origine des revenus des 20 agriculteurs enquêtés et constitution des groupes sur la base de la part du girofle dans le revenu total net (= revenu agricole + off farm)

Commune	Marge brute exploitation MB	Résultat Marge nette	% girofle	% fruits et maraicher	% élevage	% vanille	% Ylang
Groupe 1 (0 à 19%)							
1 Bandani	410 000	370 000	40%	0%	60%	0%	0%
15 Tsembehou	429 000	429 000	16%	55%	0%	3%	27%
19 Jimiléné	417 500	417 500	29%	8%	0%	0%	3%
12 Ngandzalé	3 355 000	3 352 500	16%	46%	15%	0%	12%
14 Ngandzalé	439 000	436 500	46%	21%	0%	5%	28%
moyenne	1 010 100	1 001 100	29%	26%	15%	2%	14%
ecart type	1 310 886	1 314 727	14%	24%	26%	2%	13%
coef variation	130%	131%	47%	91%	174%	147%	94%
Groupe 2 (20 à 39%)							
9 Bozimini	11 780 000	11 765 000	22%	57%	4%	17%	0%
17 Jimiléné	1 524 000	1 519 000	33%	44%	0%	0%	24%
6 Sima	4 745 000	4 715 000	25%	43%	30%	3%	0%
11 Ngandzalé	3 715 000	3 714 994	44%	39%	0%	0%	17%
8 Sima	995 000	995 000	75%	25%	-1%	0%	0%
16 Tsembehou	1 791 000	1 541 000	63%	6%	0%	0%	45%
moyenne	4 091 667	4 041 666	44%	36%	6%	3%	14%
écart type	4 028 759	4 052 390	22%	18%	12%	7%	18%
coef variation	98%	100%	49%	50%	215%	208%	127%
Groupe 3 (40 à 79%)							
20 Jimilene	1 145 000	1 145 000	52%	22%	22%	3%	0%
2 Bandari	1 600 500	1 590 500	78%	0%	15%	7%	0%
4 Bandari	2 145 000	795 000	98%	0%	2%	0%	0%
18 Jimiléné	947 500	947 500	44%	50%	6%	0%	0%
3 Bandari	1 305 000	1 305 000	100%	0%	0%	0%	0%
10 Moya	5 660 000	5 660 000	75%	1%	0%	0%	24%
moyenne	2 331 600	2 059 600	79%	10%	5%	1%	5%
écart type	1 911 623	2 036 439	22%	22%	6%	3%	11%
coef variation	82%	99%	28%	219%	138%	224%	224%
Groupe 4 (80 à 100 %)							
5 Sima	2 768 000	2 768 000	83%	9%	7%	0%	0%
13 Ngandzalé	882 500	880 000	100%	0%	0%	0%	0%
7 Sima	2 625 000	2 615 000	100%	0%	0%	0%	0%
moyenne	2 091 833	2 087 667	94%	3%	2%	0%	0%
ecart tpe	1 049 751	1 048 664	10%	5%	4%	0%	0
coef variation	50%	50%	10%	166%	173%		

Tableau n° 4 : taille du ménage, surface agricole et nombre de giroflier : RTN : part du girofle dans le revenu total net incluant le revenu off farm ; UTH : Unité de travail familial, SAU : surface agricole utile)

	% girofle sur RTN	AGE CHEF DE FAMILLE (AN)	TAILLE MENAGE (NB)	Nombre de bouche à nourrir (NB)	UTH (NB)	SAU (HECTARE)	NB GIRO (NB)
Groupe 1	0 à 19 %	55	7	5	3	1,9	33
Groupe 2	20 à 39%	55	9	7	3	2,7	141
Groupe 3	40 à 79 %	49	7	6	3	7,3	140
Groupe 4	80 à 100 %	49	8	7	2	4,7	250

De façon générale, les chefs d'exploitation, homme ou femmes sont en moyenne assez âgés. Les exploitations ont des superficies très variables selon les groupes avec très nettement le groupe 3 différent des autres (celui dont les revenus sont entre 40 et 80 % issus du girofle et sont très diversifiés) avec 7,3 ha en moyenne. Les ménages sont importants avec 7 à 9 personnes (soit un équivalent de 5 à 7 bouches à nourrir adultes) et par contre une faible disponibilité en travail avec seulement 2 à 3 actifs par exploitation. Le premier groupe a une faible activité giroflière, ce qui n'est pas le cas des 3 autres groupes avec un nombre d'arbres conséquents : 140 pour les groupes 2 et 3 et 250 pour le groupe 4.

Tableau 5 : production girofle et autres productions agricoles en valeur /an. (PB : Produit brut ; MB : Marge brute)

	PROD CLOUS (KG)	PB CLOUS (x1000 FC)	MB CLOUS (x1000 FC)	MB FRUITS (x1000 FC)	MB YLANG2 (x1000 FC)	MBTOTAL CULTURE HORS GIROFLE (1000 FC)	MB ELEVAGE (x1000 FC)
Groupe 1	81	230	217	378	130	515	147
Groupe 2	510	1476	1295	1873	298	2525	313
Groupe 3	632	1820	1656	1300		1400	83
Groupe 4	1112	3000	1936	880		87	68

Tableau n° 6 : marge brute et nette, revenu et part du girofle dans le revenu

	MB EXPLOITATION (x1000 FC)	Marge nette MN (x1000 FC)	REVENU OFF FARM (x1000 FC)	RTN (x1000 FC)	PART Girofle/RTN (%)	PART Girofle/NB (%)
Groupe 1	1010	1001	916	1917	11	29
Groupe 2	4091	4041	1214	5255	27	44
Groupe 3	2331	2059	1824	3883	46	79
Groupe 4	2091	2087	0	2087	95	94

Le tableau 5 exprime clairement la diversification des activités et ressources de revenus agricoles. La production annuelle de clous par exploitation pour 2016 varie de 81 à 1 112 kilos, la marge brute des fruits de 378 000 à 1 873 000 FC, celle de l'ylang-ylang de 130 000 à 298 000 et celle de l'élevage de 63 000 à 313 000 FC. On notera la faiblesse des revenus issus de l'ylang-ylang car les régions visitées donnent la priorité au girofle et la faiblesse de la vanille, peu développée chez ces types de producteurs. La diversification porte principalement sur la vente de fruits (incluant la banane et le coco), le maraichage et les produits de l'élevage.

Si tous les producteurs à l'exclusion des notables (agriculteurs avec ou sans off-farm) produisent des cultures vivrières, principalement manioc, taro, banane, et ambrevade (pois d'Angole) : peu en vendent alors que le marché pour ce type de produit est manifestement intéressant. On peut donc supposer que la production actuelle, finalement assez faible (et qui n'a pas pu être mesurée avec précision) est vraisemblablement tout juste suffisante pour assurer la sécurité alimentaire des ménages pour les aliments de base (sauf le riz).

Les dépenses des ménages sont d'ailleurs principalement orientées, au niveau alimentaire, sur l'achat du riz, des PPN (produits de première nécessité) et la viande (poisson ou poulet principalement). Tous les ménages ont des consommations alimentaires importantes : aucun n'est réellement alimentaires autosuffisant et en particulier pour la partie protéique.

La diversification des revenus et les revenus des cultures de rente sont donc primordiaux pour ces ménages. Le tableau n° 6 montre que la répartition des sources de revenus est extrêmement variable d'un groupe à l'autre et à l'intérieur des groupes montrant la une diversification importante des sources de revenus et une volonté de prise d'opportunité très développée chez les producteurs pour limiter le risque de ne dépendre que d'une seule source de revenu. Les producteurs ne souhaitent absolument pas se spécialiser en girofle ou en autre production mais au contraire considère que la diversification des activités, agricoles et non agricoles, est la seule politique raisonnable de limitation des risques dans un monde où la très forte volatilité des prix et la relative fragilité des marchés est la règle.

L'analyse des marges brutes, des marges nette d'exploitation (résultat issu du CEG ou compte d'exploitation général exprimant ainsi le revenu agricole net) et des soldes de trésorerie (argent restant en fin d'années et disponible pour le producteur soit pour investir soit pour améliorer ses conditions de vie, issues du tableau 8 appellent les remarques suivantes :

- Les marges nettes varient de 1 à 4 millions de FC selon les groupes et type d'activité.
- Le revenu total net (agricole et non agricole) varie de 2 à 5,2 millions FC montrant l'importance des activités off-farm pour l'ensemble des groupes.
- Si la part du girofle reste importante pour les revenus agricoles : 29 % pour le groupe 1, 44 % pour le groupe 2, 79 % pour le groupe 3 et 94 % pour le groupe 4 (que l'on peut qualifier de groupe vivant principalement du girofle), cette part par rapport au RTN (revenu total net incluant les revenus off-farm) baisse très nettement pour les 3 premiers groupes 11 % pour le groupe 1, 27 % pour le groupe 2 et 46 % pour le groupe 3 : le girofle est donc pour ces trois premiers groupes toujours inférieur à 50 %. IL est clair que pour ces 3 groupes, le girofle est important mais pas prioritaire.

Il convient donc de relativiser les attendus de ces producteurs par rapport aux SC « girofle ».

Il serait d'ailleurs plus judicieux à terme, vu les diverses sources de revenus et activités des producteurs de girofle, d'ouvrir ensuite l'activité des coopératives girofle à celles que font leur membres pour mieux les intéresser aux SC (vente de fruits, maraichers, et produits vivriers entre autres : manioc, banane, patate douce, ambrovide etc ..)

Le tableau 7 illustre les dépenses des ménages, le solde de trésorerie et l'état de l'épargne.

Tableau 7 : dépenses ménage, solde de trésorerie et utilisation du solde

	QT RIZ achetée(KG)	DEPENSES MENAGE (x1000 FC)	SOLDE TRESORERIE (x1000 FC)	position COMPTE BANQUE (1000 FC)	DEPENSE famille MOY PAR PAX (x1000 FC)
Groupe 1	612	1277	640	500	281
Groupe 2	675	1663	3592	550	281
Groupe 3	600	2183	1700	865	359
Groupe 4	840	1516	571	0	182

Les quantités de riz achetées sont stables quel que soit le niveau de revenu et d'activités. Les dépenses moyennes par ménage pour l'alimentation, l'écolage, la santé et les diverses dépenses familiales sont également assez proches de 1 200 à 2 100 millions FC/an.

Les soldes de trésorerie varient beaucoup entre les groupes :

- Groupe 1 : solde = 640 000 : le groupe où le girofle n'offre qu'une part limitée du revenu et où l'essentiel du revenu est aussi agricole
- Groupe 2 : solde = 3,6 million FC : le groupe le plus aisé du a des activités off-farm importantes
- Groupe 3 : solde = 1,7 million ou le girofle devient une source importante de revenu mais avec une forte diversification
- Groupe 4 : solde = 571 000 FC, similaire au groupe 1 mais sont en fait des agriculteurs plus spécialisés en girofle.

L'enquête nous a également montré des transferts positifs issus de la diaspora en France, Mayotte ou la Réunion des enfants des producteurs ayant une situation familiale stable et un bon emploi et aussi des transferts négatifs des producteurs à leurs enfants en scolarisation avancée (Université, à la Réunion ou Madagascar).

4.3 Evaluation de la production de girofle pour l'année

La production de girofle pour 2016 (tableau 8) a été par type d'exploitation de :

- 80 kg en moyenne pour le groupe 1,
- 510 kg pour le groupe 2,
- 632 kg pour le groupe 3,
- 1112 kg pour le groupe 4.

On constate des écarts extrêmement importants d'un groupe à l'autre alors que la production dans le groupe est homogène (sauf le groupe 3 plus hétérogène) avec des écarts-type de 70 à 80 %.

Les prix payés au producteur sont en moyenne autour de 2799/2900 FC avec un écart allant de 2250 à 3200/kilo. Les prix sont relativement homogènes et décroissent en fonction de l'éloignement du port (du fait des frais de transport des collecteurs).

Tableau n° 8: Production de girofle par type de producteurs en 2016

N°	Commune	vente cious 2016 (kg)	Prix cious (FC/kg)
Groupe 1			
1	Bandani	55	3 000
15	Tsembehou	30	2 250
19	Jimiléné	40	3 000
12	Ngandzalé	200	3 000
14	Ngandzalé	80	2 500
Moyenne		81	2 750
ecart type		69	354
coef variation		85%	13%
Groupe 2			
9	Bozimini	1 100	3 000
17	Jimiléné	200	2 500
6	Sima	400	3 000
11	Ngandzalé	600	3 000
8	Sima	300	2 500
16	Tsembehou	460	2 850
Moyenne		510	2 808
ecart type		320	246
coef variation		63%	9%
Groupe 3			
20	Jimilene	200	3 000
2	Bandari	500	2 500
4	Bandari	1 000	3 000
18	Jimiléné	140	3 000
3	Bandari	450	2 900
10	Moya	1 500	2 900
Moyenne		632	2 883
ecart type		523	194
coef variation		83%	7%
Groupe 4			
5	Sima	1 000	2 300
13	Ngandzalé	400	2 250
7	Sima	1 935	3 000
Moyenne		1 112	2 517
ecart type		774	419
coef variation		70%	17%

Production comparée de clous sur les trois dernières années (2014, 2015, 2016)

Le tableau 9 montre que la production varie d'une année sur l'autre mais pas forcément avec une liaison directe avec les alternances de production bien connu chez le giroflier qui s'exprime sur un cycle de trois ans avec généralement une année de bonne production pour deux années médiocres, voire mauvaises.

Plusieurs raisons peuvent expliquer cela :

- des variations de terroirs et climatiques typique d'une situation insulaire aboutissant à une phénologie décalées des arbres selon les situations (hypothèse à vérifier)
- l'impact de récoltes très incomplètes qui laisse beaucoup de clous sur les arbres les bonnes années et moins les mauvaises, ce qui lisserait les variations interannuels.

4.4 Les attentes des producteurs vis-à-vis des SC

Nos enquêtes ont posé deux questions, l'une portant sur les attentes des agriculteurs vis-à-vis des SC et l'autre sur leurs projets, leurs souhaits

Concernant la première question, nous avons distingué les réponses des adhérents et des non-adhérents à une SC. Les réponses sont les suivantes :

Pour les adhérents :

- 4 Assurer la collecte du girofle et payer mieux que les collecteurs
- 3 Assurer des formations techniques pour la production de girofle
- 1 Assurer des formations pour la production d'ylang-ylang
- 1 Etre une force collective pour défendre les intérêts de producteurs
- 1 Prêter de l'argent pour préfinancer la MO pour la récolte
- 1 Aider à l'achat d'intrants agricoles
- 1 Distribution de matériel de récolte et conditionnement

Pour les non adhérents :

- Pas adhérent, méfiance, attend de voir
- Ne veut pas adhérer car exemple de la coopérative vanille « malhonnête »

Tableau 9 : production de girofle sur 3 ans

N°	Commune	nb giroflier	vente clous 2016 (kg)	Prix clous	Valeur	vente clous 2015 (kg)	Prix clous	valeur	vente clous 2014 (kg)	Prix clous	valeur
Groupe 1											
1	Bandani	40,0	55	3 000	165 000			-			-
15	Tsembehou	13,0	30	2 250	67 500	120	2 250	270 000			-
19	Jimiléné	60,0	40	3 000	120 000	100	3 000	300 000			-
12	Ngandzalé	25,0	200	3 000	600 000	200	3 000	600 000			-
14	Ngandzalé	25,0	80	2 500	200 000			-			-
moyenne		33	81	2 750	230 500	140	2 750	234 000			-
écart type		18	69	354	212 444	53	433	249 560			-
coef variation		55%	85%	13%	92%	38%	16%	107%			
Groupe 2											
9	Bozimini	213,0	1 100	3 000	3 300 000			-			-
17	Jimiléné	115,0	200	2 500	500 000			-			-
6	Sima	190	400	3 000	1 200 000			-			-
11	Ngandzalé	80,0	600	3 000	1 800 000	200	2 500	500 000	450	2 750	1 237 500
8	Sima	150	300	2 500	750 000	1 200	2 750	3 300 000			-
16	Tsembehou	100,0	460	2 850	1 311 000	580	2 250	1 305 000			-
moyenne		141	510	2 808	1 476 833	660	2 500	850 833	450	2 750	206 250
écart ype		52	320	246	1 001 499	505	250	1 303 804			505 207
coef variation		37%	63%	9%	68%	76%	10%	153%			245%
Groupe 3											

20 Jimilene		200	3 000	600 000			-			-
2 Bandari	360	500	2 500	1 250 000	500	2 500	1 250 000			-
4 Bandari		1 000	3 000	3 000 000	1 000	4 000	4 000 000			-
18 Jimiléné	110,0	140	3 000	420 000	260	3 500	910 000	136	2 000	272 000
3 Bandari	65,0	450	2 900	1 305 000			-	450		-
10 Moya	25,0	1 500	2 900	4 350 000						
moyenne	140	632	2 883	1 820 833	587	3 333	1 232 000	293	2 000	54 400
écart type	151	523	194	1 538 299	378	764	1 643 280	222		121 642
coef variation	108%	83%	7%	84%	64%	23%	133%	76%		224%
Groupe 4										
5 Sima	200,0	1 000	2 300	2 300 000			-			-
13 Ngandzale	71,0	400	2 250	900 000			-			-
7 Sima	480,0	1 935	3 000	5 805 000	4 300	2 750	11 825 000	600	2 750	1 650 000
moyenne	250	1 112	2 517	3 001 667	4 300	2 750	3 941 667	600	2 750	550 000
écart type	209	774	419	2 526 660			6 827 167			952 628
coef variation	84%	70%	17%	84%			173%			173%

Les projets exprimés par agriculteurs peuvent se synthétiser ainsi :

- **Amélioration des outils de production agricole**
 - 2 Construire un poulailler « industriel » : production d'œufs et de viande
 - Production de cabris, de lait, ouvrir une épicerie
 - Réhabiliter un alambic

- **Diversification dans le off farm**
 - Acheter une voiture à Dubaï pour développer une activité de taxi
 - Achat d'un camion pour le transport
 - Ouvrir une station-service et acheter des parcelles à mettre en métayage
 - Achat d'une vedette pour faire le transport entre Anjouan et Mohéli et la pêche
 - Acheter un bateau de pêche
 - Vente de fer à béton

- **Investir dans le religieux**
 - 2 Pèlerinage à la Mecque

- **Amélioration de l'habitat**
 - 2 Construire sa maison en dur
 - 2 Construire les maisons pour les filles

- **Investir dans le girofle**
 - Créer une pépinière de girofliers (une seule réponse !)

5 Nos conclusions

5.1 Intérêt et limites de notre enquête :

- Analyse portant sur l'année 2016 (avant la mise en œuvre des SC ou Société de Coopérative)
- Baseline pour une étude pluriannuelle sur l'impact des SC
- Questionnaire adapté au contexte
- Pourra être facilement utilisé pour des études ultérieures
- Enquête exclusivement à dires d'acteurs (temps contraint)

- Devra être prolongée/complétée par des suivis de terrain
- Enquête de 17 néo-adhérents et de 3 non-adhérents
- Pourrait être complétée/équilibrée pour avoir une idée plus détaillée dans toute l'île (viser 100 exploitations sur 5 ou 6 zones supplémentaires)
- Enquêtes de 16 hommes et 4 femmes chefs d'exploitation
- Pourrait être complétée/équilibrée
- Avoir une idée de l'historique des anciennes coopératives pour connaître les conditions sociales du fonctionnement d'une coopérative

5.2 Les constats saillants

- **Diversité des systèmes de productions et des stratégies sur le girofle**
 - Très peu de producteurs sont 100 % producteurs de girofle
 - Diversification selon les zones : ylang-ylang, maraichage, élevage, fruits, cultures vivrières.....
- **Grande disparité des soldes de trésorerie** et peu de paysans réellement pauvres
- Importance des SAF mais pas de prise en compte de la production de bois de feu (cf. alimentation des alambics)
- Stratégies de diversification principalement orienté sur **diversification des activités off farm** → girofle non prioritaire
- Attentes des producteurs sur coopératives multiples et mal renseigné : pas de focus direct sur le girofle
- Doutes/méfiance pour certains agriculteurs/coopérateurs
 - Aucune donnée sur prix de référence et politique d'achat pour les producteurs en débute de campagne
 - pas d'accord avec les exportateurs
 - pas de vision des actions réelles des coopératives
- Nécessité de connaître la répartition des couts et valeur de long de la filière pour comprendre le domaine d'action économique des coopératives
- Nécessité d'une vision plus régionale intégrant les disparités locales par exemple : Ylang-ylang vs girofle, problématique bois de feu, diversification multiples...
- Nécessité du renforcement des informations aux coopérateurs et acteurs impérative : le rôle et les couts de la coopérative
- Tous les détails dans le rapport → nécessité de faire plus d'enquêtes approfondies (questionnaire d'enquête adapté au contexte comorien)

Au niveau des Sociétés de Coopératives (SC)

Les priorités restent les suivantes :

- Identifier la marge possible entre achat aux producteurs et vente aux exportateurs : et identifier les coûts des SC : la marge actuelle des collecteurs semble être de 100 FC/kilo : est-ce bien le cas ?
- Passer des contrats avec les exportateurs pour payer rapidement les producteurs : les SC remplacent les collecteurs. Il semble irréaliste de chercher à financer l'achat de la production, en particulier avec des prêts bancaires qui induisent immédiatement un coût annuel de 9 % et détruisent la marge de manœuvre financière des SC
- Bâtir la confiance entre coopérateurs, la SC et les exportateurs le plus rapidement possible car la saison a déjà commencé
- Construire un circuit court et rapide et efficace...
- Envisager non pas de remplacer les exportateurs, mais plutôt effectivement les collecteurs.
- Envisager l'extension des activités ultérieurement aux autres activités agricoles des producteurs sachant que si la SC débouche sur un véritable service pour ces derniers, alors la demande évoluera rapidement sur les autres produits. Cette demande pourrait être de l'ordre de l'assistance technique plus que sur la commercialisation.

Remarques générales

Le problème de la fixation d'un prix plancher du clou de girofle par le gouverneur (3000 FK/kg) [NB : 1€ = 493 FK] alors que le prix payé au producteur varie en moyenne entre 2500 et 3200 FK. La fixation d'un prix plancher n'a aucun intérêt et gêne considérablement l'action des intervenants de toute nature sur la filière. De plus l'entrée très prochaine des Comores dans l'OMC rend totalement obsolète ce type de mesure.

Le gouvernorat de l'île d'Anjouan avait institué une taxe de 200 FK/kg de clou (jugée trop forte par les producteurs) qui est maintenant passée à l'Union des Comores. Le gouvernorat souhaite donc instituer éventuellement une nouvelle taxe qui grèverait encore le prix export et impliquerait automatiquement une baisse pour les producteurs. Ce n'est pas une bonne idée dans la perspective d'un appui à la filière alors que les producteurs ne considèrent pas non plus le girofle comme une priorité. Trop d'impôt tue l'impôt.

Il y a toujours un manque d'information global sur les prix, les qualités, les marchés à l'intérieur des SC...

On rappelle quatre informations fondamentales :

- **le prix du girofle est fixé à l'international et constituant un « invariant » localement**
- **la qualité est peu prise en compte dans la rémunération locale**
- **les exportateurs sont sérieux/honnêtes et constituent le meilleur partenaire possible des SC surtout si on prend en compte leur capacité financière à financer l'achat de la récolte, ce que ne peuvent pas faire les SC**
- **le prix payé au coopérateur ne pourra pas être inférieur à celui qu'il aurait obtenu s'il avait vendu sa récolte à un collecteur.**

Le contexte dans lequel la valorisation des cultures coloniales est en baisse constante depuis l'indépendance est toujours valable (31 plantes cultivés/exportés contre trois aujourd'hui), avec une baisse tendancielle constante depuis l'indépendance des exportations comoriennes de vanille et d'ylang-ylang augmentation des exportations de girofle sans compensation en terme de balance commerciale même si il y a actuellement une flambée des prix de la vanille , très conjoncturelle et qui ne saurait durer , et une forte demande sur ylang-ylang ce qui reste un atout pour les Comores qui ont le principal exportateur de ce produit.

Les stratégies actuelles des producteurs sur la diversification exprime le risque lié aux fortes sensibilités des cultures de rente à la volatilité des prix d'où une nécessaire diversification (en évitant la spécialisation et une trop grande réactivité aux prix du marché en particulier arrachage quand les prix baissent). Ces stratégies sont particulièrement bien adaptées au contexte local et il serait illusoire de penser que la spécialisation serait plus bénéfique aux producteurs. Nous sommes donc en faveur pour le maintien d'une très forte diversification des cultures et des activités au sein des exploitations... les SC pourraient d'ailleurs avoir une meilleure pertinence à ne pas être attachée à une seule culture.

Notre constat concernant les SC en construction reste le même :

- **Nécessité de bien connaître le contexte (sociologique, économique, historique) pour assurer une construction et un fonctionnement pertinent (répondant aux besoins) et durable : l'idéal serait d'étendre les enquêtes faites par cette mission à l'ensemble des zones pour constituer une base de données sur les producteurs et mieux connaître leurs stratégies et surtout leurs aspiration et attentes vis-à-vis des SC**
- **Elles apparaissent probablement trop structurées par filières séparées alors que les stratégies paysannes vont plutôt dans le sens de la diversification mono filières**
- **Méconnaissances des coûts de fonctionnement et des marges potentiellement récupérables : procéder à une simulation du fonctionnement financier des sociétés de coopératives (coût/bénéfice pour le coopérateur, viabilité du système après projet)**
- **Analyser clairement les expériences passées en échec et les coopératives actuelles qui fonctionnent**
- **Développer la contractualisation avec les exportateurs pour le financement de l'achat des productions et renforcer globalement la synergie actuelle entre coopérateurs et exportateurs**
- **La fin du projet est proche et implique la nécessité d'action pleinement opérationnelle pour rendre durables les structures créées**

Annexe 1 : rappel : Deux boites noires à ouvrir

Le projet appui le développement de SC. Cette innovation est, *a priori* issue d'une demande des acteurs, mais elle apparaît aussi sous certains aspect issue d'un démarche top-down, de plus elle fait suite à de précédentes tentatives d'organisation des producteurs qui ont échoué.

L'organisation des SC est une action très récente et encore très ponctuelle qui s'adresse à des producteurs encore très largement indépendants, dont les modes de production, les stratégies d'exploitation, la structuration de leur revenu, la place du girofle par rapport à leurs production de rente ou vivrière ne sont pas connues. L'adhésion durable (post-projet) aux SC peut dépendre de ces éléments. Il est donc important de connaître les structures de production, la productivité du travail, la formation des revenus paysans pour comprendre les stratégies actuelles et celles possibles et/ou souhaitables en fonction des types de marché (global/niche), des prix et des rapports entre investissement et travail.

Aussi il apparaît pour assurer la pérennité des actions du projet et un bon et durable fonctionnement des coopératives, comme un préalable essentiel, de bien connaître les clients des SC : les producteurs. Le défaut de telles connaissances apparaît comme une limite forte à la promotion de la filière girofle et certainement aussi à la constitution et au fonctionnement durable des SC.

La première boites à ouvrir concerne donc l'identification des acteurs d'amont de la filière, l'évaluation de la diversité des situations et des intérêts de acteurs de l'amont de la filière, des moyens de productions, de leurs stratégies et de leur revenus?

Une seconde interrogation semblent aux experts n'avoir pas été suffisamment abordée et mise en discussion auprès des clients des SC, sachant que la jeunesse du projet empêche tout retour d'expérience et que sa prochaine échéance (2017) laisse peu de place aux réajustements.

La seconde boite noire identifiée repose sur un postulat « le producteur n'acceptera pas de voir son revenu amputé » et une série d'interrogations : quels perception et intérêt les coopérateurs auront pour les SC si cette appartenance à un impact négatif sur la rémunération (achat à un prix inférieur à celui du marché) ? Quels plus-value et services sont réellement attendus? En particulier, l'accès au crédit à moindre taux est-il une motivation forte?